

SKRIPSI

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PENJUALAN TBS DI DESA JEMENANG KECAMATAN
RAMBANG NIRU KABUPATEN MUARA ENIM**

*ANALYSIS OF THE MARKETING MIX OF FFB SALES
DECISION IN JEMENANG VILLAGE RAMBANG NIRU
DISTRICT MUARA ENIM REGENCY*



**Donni Afrilian Permana Putra
05011181924005**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2023**

SUMMARY

DONNI AFRILIAN PERMANA PUTRA. Analysis Of The Marketing Mix Of FFB Sales Decision In Jemenang Village Rambang Niru District Muara Enim Regency (Supervised by **AMRUZI MINHA**).

The presence of PTPN VII SUNI as one of the FFB processing sites in Muara Enim is one form of the development of the palm oil business. The objectives of this study are: (1) To identify the FFB marketing mix in Jemenang Village, Rambang Niru District, Muara Enim Regency. (2) To identify the influence of (product, price, place and promotion) on the decision to sell fresh fruit bunches (FFB) of oil palm farmers in Jemenang Village, Rambang Niru District, Muara Enim Regency. This research was conducted in December 2022. The research method used was a survey method by conducting interviews with oil palm farmers around the mill site. The sampling method used is cluster random sampling. The samples taken were 56 samples. The results of this study are: (1) The FFB Marketing Mix in Jemenang Village consists of a product mix with aspects of sorting and quality of FFB (maturity level and size of FFB, mature FFB at least 95%, FFB past maturity max 5%, Brondolan at least 12.5%) and farmers can register a Fruit Cover Letter (SPB) to sell FFB. Then the price mix with pricing aspects follows the change in CPO prices, a cash payment system with details of penalty fees (less mature max 15% and past mature max 5%). Place mix with aspects of factory location about 15 km from the harvest collection site, rocky dirt road conditions and locations supported by 1 Loading ramp, 1 Bulldozer and 1 scale ramp. Promotion Mix with aspects of providing information on FFB receipts through online media and directly, prices are updated every day and there is an administration of the scale section that provides information services. (2) The marketing mix consisting of price, place and promotion mix has a partial effect with a significance level below 0.05 while the product mix does not have a partial effect on the decision to sell FFB from oil palm farmers.

Keywords: marketing mix, oil palm farmers, sales decisions.

RINGKASAN

DONNI AFRILIAN PERMANA PUTRA. Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Penjualan TBS Di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim. (Dibimbing Oleh **AMRUZI MINHA**).

Kehadiran PTPN VII SUNI sebagai salah satu tempat pengolah TBS di Muara Enim merupakan salah satu wujud perkembangan usaha sawit. Tujuan penelitian ini adalah: (1) Untuk mengidentifikasi bauran pemasaran TBS yang ada di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim. (2) Untuk mengidentifikasi pengaruh dari (produk, harga, tempat dan promosi) terhadap keputusan penjualan tandan buah segar (TBS) petani sawit di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2022. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei dengan melakukan wawancara kepada petani kelapa sawit di sekitar lokasi pabrik. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *cluster random sampling*. Sampel yang diambil adalah 56 sampel. Hasil dari penelitian ini adalah : (1) Bauran Pemasaran TBS yang ada di Desa Jemenang terdiri dari bauran produk dengan aspek penyortiran dan kualitas TBS (tingkat kematangan dan ukuran TBS, TBS matang minimal 95%, TBS lewat matang maks 5%, Brondolan minimal 12,5%) dan petani dapat mendaftar Surat Pengantar Buah (SPB) untuk menjual TBS. Kemudian bauran harga dengan aspek penetapan harga mengikuti Perubahan harga CPO, sistem pembayaran cash dengan rincian biaya penalty (kurang matang maks 15% dan lewat matang maks 5%). Bauran Tempat dengan aspek lokasi pabrik sekitar 15 km dari tempat pengambilan panen, kondisi jalan tanah berbatu dan lokasi yang ditunjang 1 Loading ramp, 1 Bulldozer dan 1 Ramp timbangan. Bauran Promosi dengan aspek memberikan informasi penerimaan TBS melalui media online dan secara langsung, harga diperbaharui setiap hari serta terdapat administrasi bagian timbangan yang memberikan pelayanan informasi. (2) Bauran pemasaran yang terdiri dari bauran harga, tempat dan promosi berpengaruh secara parsial dengan taraf signifikansi di bawah 0,05 sedangkan bauran produk tidak berpengaruh secara parsial terhadap keputusan penjualan TBS petani sawit.

Kata kunci: bauran pemasaran, keputusan penjualan, petani sawit.

SKRIPSI

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PENJUALAN TBS DI DESA JEMENANG KECAMATAN
RAMBANG NIRU KABUPATEN MUARA ENIM**

Diajukan Sebagai Syarat Untuk Mendapatkan Gelar
Sarjana Pertanian Pada Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya



Donni Afrilian Permana Putra
05011181924005

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2023**

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PENJUALAN TBS DI DESA JEMENANG KECAMATAN
RAMBANG NIRU KABUPATEN MUARA ENIM**

SKRIPSI

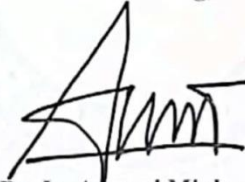
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
Pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Oleh:

Donni Afrilian Permana Putra
05011181924005

Indralaya, Mei 2023

Pembimbing,



Dr. Ir. Anruzi Minha, M.S.
NIP. 195811111984031004





Mengetahui,
Dekan Fakultas Pertanian



Prof. Dr. Ir. A. Muslim, M.Agr.
NIP. 196412291990011001

Skripsi dengan Judul “Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Penjualan TBS Di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim” oleh Donni Afrilian Permana Putra telah dipertahankan di hadapan Komisi Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya pada Tanggal 03 April 2023 dan telah diperbaiki sesuai saran dan masukan tim penguji.

Komisi Penguji

- | | | |
|--|------------|--|
| 1. Dr. Riswani, S.P., M.Si.
NIP. 197006171995122001 | Ketua | (..... ) |
| 2. Dini Damayanthi, S.P., M.Sc.
NIP. 199607102022032014 | Sekretaris | (..... ) |
| 3. Dwi Wulan Sari, S.P., M.Si., Ph.D.
NIP. 198607182008122005 | Penguji | (..... ) |
| 4. Dr. Ir. Amruzi Minha, M.S.
NIP. 195811111984031004 | Pembimbing | (..... ) |

Indralaya, Mei 2023

Ketua Jurusan

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian



Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.
NIP. 197412262001122001

PERNYATAAN INTEGRITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Donni Afrilian Permana Putra

NIM : 05011181924005

Judul : Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Penjualan TBS Di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim

Menyatakan bahwa semua data dan informasi yang dimuat dalam skripsi ini merupakan hasil pengamatan saya sendiri di bawah pembimbing, kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya. Apabila di kemudian hari ditemukan adanya unsur plagiasi dalam skripsi ini, maka saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Sriwijaya.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak mendapatkan paksaan dari pihak manapun.



Indralaya, Mei 2023



Donni Afrilian Permana Putra

RIWAYAT HIDUP

Penulis memiliki nama lengkap Donni Afrilian Permana Putra, lahir pada tanggal 02 April 2001 di Palembang. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Orang tua penulis bernama Rahmad dan Nurhayati. Penulis memiliki satu orang saudari perempuan yang bernama Bintang Amanda Putri.

Penulis menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri 27 Rambang Dangku pada tahun 2013. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMP KUD Pesari Suni dan lulus pada tahun 2016. Selanjutnya meneruskan pendidikan di SMA Negeri 01 Rambang Niru dan lulus pada tahun 2019. Saat ini penulis sedang menempuh pendidikan jenjang perguruan tinggi di Universitas Sriwijaya program studi agribisnis kampus Indralaya sejak tahun 2019.

Selama menempuh pendidikan di perguruan tinggi, penulis mengikuti organisasi Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASEPERTA) dinas Sosial Masyarakat sebagai Ketua Dinas. Penulis juga mengikuti organisasi Lembaga Dakwah Fakultas Badan Wakaf dan Pengkajian Islam Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya (LDF BWPI FP UNSRI) sebagai staff.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan kehadiran Allah SWT, karna berkat rahmat serta ridho-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Penjualan TBS Di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim”.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada Bapak Dr. Ir. Amruzi Minha, M.S. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih juga penulis sampaikan kepada Ibu Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si. selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan izin sehingga pelaksanaan penelitian skripsi ini dapat terlaksana. Terima kasih khususnya pada orang tua, teman-teman dan semua pihak yang senantiasa mendoakan dan memberi dukungan baik moril dan materil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan, oleh sebab itu kritik dan saran yang membangun untuk membantu memperbaiki serta menyempurnakan tulisan di masa yang akan datang. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih, semoga skripsi ini dapat menambah wawasan dan bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Indralaya, Mei 2023

Donni Afrilian Permana Putra

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
BAB 2 KERANGKA PEMIKIRAN.....	5
2.1. Tinjauan Pustaka	5
2.1.1. Konsepsi Tanaman Kelapa Sawit.....	5
2.1.2. Konsepsi Bauran Pemasaran.....	6
2.1.3. Konsepsi Penjualan	10
2.2. Model Pendekatan	15
2.3. Hipotesis	16
2.4. Batasan Operasional	16
BAB 3 PELAKSANAAN PENELITIAN.....	19
3.1. Tempat dan Waktu Pelaksanaan	19
3.2. Metode Penelitian.....	19
3.3. Metode Penarikan Contoh	19
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	20
3.5. Metode Pengolahan Data.....	20
BAB 4 HASIL PEMBAHASAN.....	26
4.1. Keadaan Umum Daerah Penelitian	26
4.1.1. Letak dan Batas Wilayah Administrasi	26
4.1.2. Kondisi Geografi dan Iklim	27
4.1.3. Demografi Penduduk.....	27

	Halaman
4.1.4. Sarana dan Prasarana	27
4.2. Karakteristik Petani	29
4.2.1. Umur Petani	29
4.2.2. Pendidikan Petani	29
4.2.3. Jumlah Tanggungan	30
4.2.4. Pengalaman Berusahatani	30
4.2.5. Umur Tanaman Sawit	31
4.2.6. Status Kepemilikan Lahan	31
4.2.7. Luas Lahan dan Rata-Rata Produksi TBS	32
4.3. Bauran Pemasaran TBS di Desa Jemenang	33
4.4. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Penjualan TBS Petani	35
4.5. Keputusan Penjualan TBS Petani Sawit	36
4.6. Uji Validitas	42
4.7. Uji Reliabilitas	43
4.8. Uji Multikolinieritas	44
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	46
5.1. Kesimpulan	46
5.2. Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1. Tahun Tanam Plasma SUNI.....	2
Gambar 2.1. Model Pendekatan Diagramatik	15

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Interval Kelas Skala Likert	22
Tabel 4.1. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin.....	27
Tabel 4.2. Sarana dan Prasarana di Desa Jemenang	28
Tabel 4.3. Jumlah Kelompok Umur Petani Sawit	29
Tabel 4.4. Tingkat Pendidikan Petani Sawit	29
Tabel 4.5. Jumlah Tanggungan Petani	30
Tabel 4.6. Pengalaman Berusahatani	30
Tabel 4.7. Umur Tanaman Sawit.....	31
Tabel 4.8. Status Kepemilikan Lahan	32
Tabel 4.9. Luas Lahan dan Rata-Rata Produksi TBS Petani.....	33
Tabel 4.10. Bauran Pemasaran TBS di Desa Jemenang	34
Tabel 4.11. Pendugaan Parameter Model Regresi Logistik.....	35
Tabel 4.12. Keputusan Penjualan TBS Petani Sawit Per Indikator	36
Tabel 4.13. Keputusan Penjualan TBS Berdasarkan Bauran Produk.....	37
Tabel 4.14. Keputusan Penjualan TBS Berdasarkan Bauran Harga.....	38
Tabel 4.15. Keputusan Penjualan TBS Berdasarkan Bauran Tempat	38
Tabel 4.16. Keputusan Penjualan TBS Berdasarkan Bauran Promosi	39
Tabel 4.17. <i>Omnibus Test</i>	40
Tabel 4.18. <i>Pseudo R Square</i>	41
Tabel 4.19. <i>Hosmer dan Lemeshow Test</i>	41
Tabel 4.20. Hasil Uji Validitas	43
Tabel 4.21. Hasil Uji Reliabilitas	44
Tabel 4.22. Multikolinieritas	45

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Peta Administratif Desa Jemenang	51
Lampiran 2. Wawancara Bersama Staff SPM	52
Lampiran 3. Syarat Kualitas TBS PTPN VII SUNI	53
Lampiran 4. Pengangkutan TBS ke <i>Loading Ramp</i>	54
Lampiran 5. Proses Penyortiran TBS.....	55
Lampiran 6. CPO yang diangkut tangki.....	56
Lampiran 7. Identitas Petani Sawit Swadaya	57
Lampiran 8. Identitas Petani Sawit Plasma	59
Lampiran 9. Skor Keputusan Penjualan TBS Petani Berdasarkan Bauran Produk.....	61
Lampiran 10. Skor Keputusan Penjualan TBS Petani Berdasarkan Bauran Harga.....	64
Lampiran 11. Skor Keputusan Penjualan TBS Petani Berdasarkan Bauran Tempat	67
Lampiran 12. Skor Keputusan Penjualan TBS Petani Berdasarkan Bauran Promosi	70
Lampiran 13. Hasil Uji Validitas Indikator Bauran Produk.....	73
Lampiran 14. Hasil Uji Validitas Indikator Bauran Harga	74
Lampiran 15. Hasil Uji Validitas Indikator Bauran Tempat	75
Lampiran 16. Hasil Uji Validitas Indikator Bauran Promosi.....	76
Lampiran 17. Hasil Uji Reliabilitas	77
Lampiran 18. Hasil Uji Regresi Logistik	78
Lampiran 19. Hasil Uji Multikolinieritas	79

**Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Penjualan TBS
Di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru
Kabupaten Muara Enim.**

*Analysis Of The Marketing Mix Of FFB Sales Decision In Jemenang Village
Rambang Niru District Muara Enim Regency*

Donni Afrilian Permana Putra¹ Amruzi Minha²

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya, Jalan Palembang-Indralaya
Km.32, Indralaya Ogan Ilir, 30662

Abstract

The presence of PTPN VII SUNI as one of the FFB processing sites in Muara Enim is one form of the development of the palm oil business. The objectives of this study are: (1) To identify the FFB marketing mix in Jemenang Village, Rambang Niru District, Muara Enim Regency. (2) To identify the influence of (product, price, place and promotion) on the decision to sell fresh fruit bunches (FFB) of oil palm farmers in Jemenang Village, Rambang Niru District, Muara Enim Regency. This research was conducted in December 2022. The research method used was a survey method by conducting interviews with oil palm farmers around the mill site. The sampling method used is cluster random sampling. The samples taken were 56 samples. The results of this study are: (1) The FFB Marketing Mix in Jemenang Village consists of a product mix with aspects of sorting and quality of FFB (maturity level and size of FFB, mature FFB at least 95%, FFB past maturity max 5%, Brondolan at least 12.5%) and farmers can register a Fruit Cover Letter (SPB) to sell FFB. Then the price mix with pricing aspects follows the change in CPO prices, a cash payment system with details of penalty fees (less mature max 15% and past mature max 5%). Place mix with aspects of factory location about 15 km from the harvest collection site, rocky dirt road conditions and locations supported by 1 Loading ramp, 1 Bulldozer and 1 scale ramp. Promotion Mix with aspects of providing information on FFB receipts through online media and directly, prices are updated every day and there is an administration of the scale section that provides information services. (2) The marketing mix consisting of price, place and promotion mix has a partial effect with a significance level below 0.05 while the product mix does not have a partial effect on the decision to sell FFB from oil palm farmers.

Keywords: marketing mix, oil palm farmers, sales decisions.

¹Mahasiswa

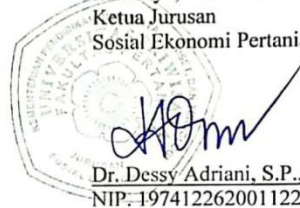
²Pembimbing

Pembimbing



Dr. Ir. Amruzi Minha, M.S.
NIP. 195811111984031004

Indralaya, Mei 2023
Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian



Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.
NIP. 197412262001122001

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

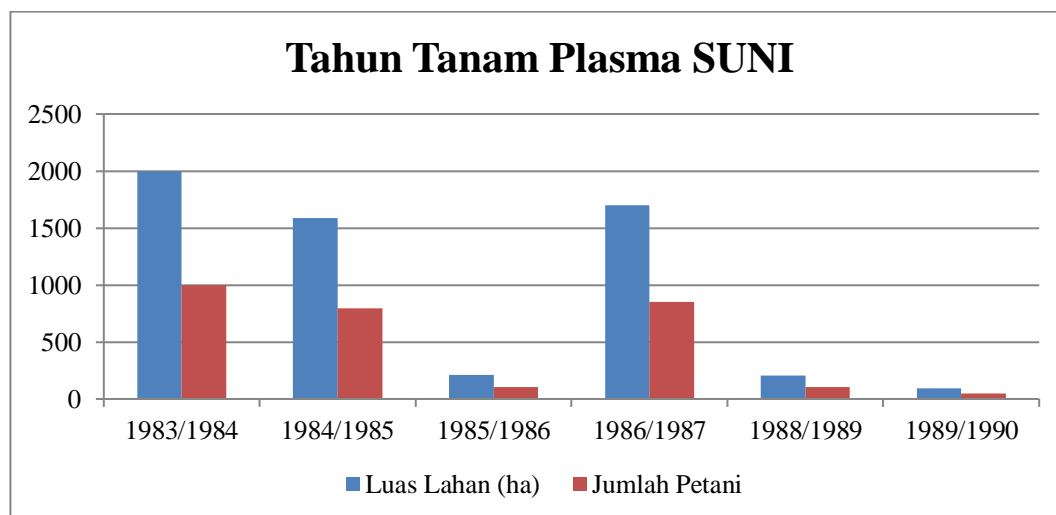
Perkembangan sektor pertanian di Indonesia sangat pesat baik pada pertanian swasta maupun perusahaan. Hal ini disebabkan sumber daya alam (SDA) yang cukup dan banyaknya penduduk yang bekerja di sektor pertanian yang menjadi *capital modal* (tenaga kerja). Pemerintah secara aktif berupaya untuk mencapai tujuan pembangunan pertanian di sektor pertanian agar petani dapat meningkatkan pendapatannya melalui peningkatan produksi. Langkah-langkah yang diambil oleh pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan termasuk mengajak komunitas petani untuk menanam tanaman yang lebih bernilai ekonomi daripada yang mereka tanam sebelumnya, dan mendorong petani untuk mengadopsi teknik pertanian yang lebih baik dan lebih efisien (Charles *et al.* 2018).

Perkembangan usaha perkebunan kelapa sawit di Indonesia merupakan wujud dari kegiatan pembangunan subsektor perkebunan di sektor pertanian. Proses pengembangan pasar minyak sawit olahan sangat menjanjikan dan mempunyai peluang pasar yang menguntungkan. Dengan meningkatnya permintaan global, harga minyak sawit yang dipanen dalam bentuk Tandan Buah Segar (TBS) pertanian akan naik (Michael *et al.* 2020).

Kelapa sawit (*Elaeis guineensis Jacq*) merupakan komoditas produsen minyak nabati lokal tropis Asia Tenggara, Amerika Latin dan Afrika. Kelapa sawit menghasilkan TBS yang dapat diolah menjadi minyak sawit dan minyak inti sawit serta dapat menghasilkan pemasukan bagi negara. Keunggulan kompetitif dalam industri Minyak Sawit Mentah (CPO) dapat diperoleh jika rantai kegiatan dari perkebunan hingga konsumen dikelola dengan baik dari perspektif nilai atau biaya. Rantai ini pada dasarnya adalah rantai pasok yang mengangkut tandan buah segar kelapa sawit ke Pabrik Kelapa Sawit (PKS) yakni pengangkutan buah kelapa sawit dari perkebunan ke PKS. Minyak sawit diolah menjadi CPO kemudian keluar dari pabrik kelapa sawit ke pabrik terdekat lainnya untuk diolah atau diekspor turunannya (Ramadhan *et al.* 2019).

Kabupaten Muara Enim di Sumatera Selatan merupakan salah satu daerah yang berfokus pada usahatani kelapa sawit. Salah satunya Kecamatan Rambang Niru yang merupakan daerah tropis dengan suhu tinggi sepanjang tahun yang menjadikan Kecamatan Rambang Niru sebagai daerah yang strategis dan berpotensi untuk mengembangkan produk pertanian, terutama dalam bidang kelapa sawit. Desa Jemenang merupakan salah satu desa di Kecamatan Rambang Niru yang telah terdapat perusahaan pengolahan kelapa sawit PTPN VII SUNI yang dapat mendukung sektor perindustrian Elan Artono *et al.*, 2012).

Petani kelapa sawit rakyat terdiri atas petani plasma dan petani swadaya. Petani plasma yaitu petani yang memanagerial kebun milik pribadi serta mempunyai hubungan kemitraan dengan perusahaan perkebunan yang memberikan modal atas hak guna lahan. Petani swadaya yaitu petani yang secara mandiri berbudidaya sawit tanpa mempunyai hubungan kemitraan dengan perusahaan, pengelolaan dan pendanaan secara, tidak bermitra dengan pabrik (Moneka *et al.* 2019). Berikut ini merupakan data Tahun Tanam Plasma SUNI pada Gambar 1.1.



Sumber: PT Perkebunan Nusantara VII

Gambar 1.1. Tahun Tanam Plasma SUNI

Berdasarkan Tabel 1.1. tahun tanam plasma SUNI dimulai tahun 1983/1984 dengan luas 2.000 ha dengan jumlah 1.000 petani. Kemudian luas

lahan tahun 1984/1985 seluas 1.588 ha dengan jumlah 794 petani. Pada tahun 1985/1986 luas lahan 210 ha dengan jumlah 105 petani. Kemudian tahun 1986/1987 luas lahan 1.700 ha dengan jumlah 850 petani. Pada tahun 1988/1989 luas lahan 206 ha dengan jumlah 103 petani. Kemudian tahun 1989/1990 luas lahan 94 ha dengan jumlah 47 petani (PT Perkebunan Nusantara VII).

Bauran pemasaran TBS dapat menjadi salah satu indikator petani dalam memutuskan penjualan TBS mereka. Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) merupakan sekumpulan media variabel pemasaran yang digunakan perusahaan atau suatu kelompok untuk menuju tujuan pemasaran sesuai sasaran pasarnya. Strategi pemasaran tersebut yaitu suatu aturan tentang bauran pemasaran (*Marketing Mix*) mulai dari membuat suatu produk hingga produk tersebut sampai ke tangan konsumen. Segala aktivitas dalam pemasaran tersebut dibuat untuk menentukan produk, pasar, harga, promosi dan tempat (Karim *et al.* 2014). Di dalam bauran pemasaran TBS terdapat strategi produk, harga, tempat dan promosi untuk menarik minat petani agar menjual hasil produksinya ke perusahaan tersebut. Terdapat beberapa perusahaan perkebunan sawit yang ada di Kabupaten Muara Enim seperti PTPN VII SUNI, PTPN VII Sungai Lengi dan PT Mahkota Andalan Sawit (MAS) yang masing-masing mempunyai strategi bauran pemasaran TBS yang berbeda-beda.

Berdasarkan permasalahan yang sudah diuraikan tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian tentang “Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Penjualan TBS Di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim” sebagai sebuah media informasi terkait pengaruh dari berbagai variabel bauran pemasaran terhadap keputusan petani dalam memasarkan TBS di pabrik sawit tersebut.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas adapun rumusan masalah yang dikaji pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana bauran pemasaran TBS yang ada di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim?

- 2) Apakah bauran pemasaran yang terdiri dari (produk, harga, tempat dan promosi) berpengaruh signifikan terhadap keputusan penjualan TBS petani sawit di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian di atas adapun tujuan penelitian yang dikaji pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengidentifikasi bauran pemasaran TBS yang ada di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim.
- 2) Untuk mengidentifikasi pengaruh dari (produk, harga, tempat dan promosi) terhadap keputusan penjualan TBS petani sawit di Desa Jemenang Kecamatan Rambang Niru Kabupaten Muara Enim.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan yang di dapatkan dengan melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Secara teoritis: Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan seputar berbagai variabel bauran pemasaran yang terdapat di Desa Jemenang serta pengaruhnya terhadap keputusan penjualan TBS petani sawit.
- 2) Secara praktis: Penelitian ini bermanfaat sebagai informasi kepada petani sawit mengenai bauran pemasaran yang terdiri dari bauran produk, bauran harga, bauran tempat dan bauran promosi yang ada di PTPN VII SUNI.

DAFTAR PUSTAKA

- Artono, E., G. Sugiyanta dan S. Widodo. 2012. Deskripsi Industri Pengolahan Kelapa Sawit PT. Perkebunan Nusantara VII Di Desa Jemenang Kecamatan Rambang dangku Kabupaten Muara Enim Provinsi Sumatera Selatan. *Jurnal Kelapa sawit*.
- Basu Swastha Dharmamesta dan Irawan. 2001. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Basu Swastha, 2011. *Manajemen Pemasaran-Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE.
- Basu Swastha dan Irawan. 2013. *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta: Liberty.
- Charles, Fredinata, Suyatno Adi, &, And A Yusra Hamid. 2018. Penentuan Komoditas Unggulan Sektor Pertanian Di Kabupaten Landak. *Jurnal Agribisnis*, 1(2): 1–9.
- Indrasari, M. 2019. *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press.
- Irawan, Bambang, dan Nining I. Soesilo. 2021. Dampak Kebijakan Hilirisasi Industri Kelapa Sawit Terhadap Permintaan Cpo Pada Industri Hilir. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 12(1): 29–43.
- Karadam Elif Yolcu dan Merve Arslan. 2018. *The Effect of Price on the Purchase Decision of Customers in the Food and Beverage Industry*. *European Journal of Economic and Financial Research*, 3(4).
- Karim, Djamaluddin, Jantje L Sepang, dan Bode Lumanauw. 2014. Marketing Mix Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Manado Sejati Perkasa Group. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(1): 421–30.
- Kotler dan Armstrong. 2012. *Prinsip-prinsip pemasaran, Edisi kedua belas, Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler dan Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran, Edisi 12, Jilid 1*. Jakarta: PT. Indeks
- Kotler P. 1999. *Manajemen pemasaran di Indonesia. Edisi 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kotler, P dan Armstrong, G. 2006. *Principles of Marketing. New Jersey: Prentice Hall*.
- Kotler, P dan Armstrong, G. 2012. *Principles of Marketing. New Jersey: Prentice*

Hall.

- Kotler, P dan Keller, K. L. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid Pertama*. Jakarta: PT.Indeks.
- Kotler, P. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. PT. Prenhallindo.
- Kotler, Philip; AB Susanto, 2001, *Manajemen Pemasaran Indonesia*, Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, P., John., B dan James, M. 2002. *Pemasaran Perhotelan dan Kepariwisataaan, Versi Bahasa Indonesia, Edisi Kedua, Jilid 2*. Jakarta: Prenhallindo.
- Matondang, Zulkifli. 2009. Validitas Dan Reliabilitas Suatu Instrumen Penelitian. *Jurnal Tabularasa Pps Unimed*, 6(1): 87–97.
- Michael, Chris, Posman Marpaung, dan Fandri Siburian. 2020. Analisis Hubungan Biaya Produksi Kelapa Sawit Terhadap Pendapatan Petani Di Desa Pulo Bayu Kecamatan Hutabayu Raja, Kabupaten Simalungun Organik. *Jurnal Agroteknosains*, 4(1): 7-16.
- Moneka, Mota Eja, Zulkifli Alamsyah, Dan, And Ardhiyan Saputra. 2019. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Tbs Petani Kelapa Sawit Swadaya Di Kabupaten Tebo Mota. *Ejournal UNEJ*.
- Novandrian, Muhammad Rifqi dan Suslistyo Budi Utomo. 2021. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Ayam Densa. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 10(6): 1-17.
- Rahim, Endang, And Roni Mohamad. 2021. Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Dalam Perspektif Syariah. Mutawazin. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(1): 15–26.
- Ramadhan, Dzikri Aziz *Et Al.* 2019. Perbandingan Alat Transportasi Tandan Buah Segar (TBS) Antara Dump Truck Dan Truk Bak Kayu Pada Masa Tanaman Menghasilkan. *Jurnal Citra Widya Edukasi Xi*, (2): 151–64.
- Saputra, Ginta, Ryan dan Roswaty. 2020. Pengaruh Bauran Pemasaran 4P terhadap Keputusan Pembelian Pupuk Eceran di Toko Tani Makmur Pagar Alam Sumatera Selatan. *Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM*, 1(2): 32-45.
- Selang, Christian A.D. 2002. *Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fresh Mart Bahu Mall Manado*, 1(3): 89.
- Sendianto. 2021. Analisis Pengaruh Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Produk Beserta Peramalannya (Studi Kasus Pada Pt.Askotama Inti Nusantara). *Jurnal Manajemen & Bisnis Aliansi*, 2(3): 85–94.

- Silam, M. Muchtar Mandala, Dedi Satriawan dan Septeria Noor Yuliannisa. Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Pada PT. Hempel Indonesia Cabang Banjarmasin. *Jurnal Ilmu Administrasi dan Manajemen*, 6(2): 1-19.
- Susanto, Sendi Dan, And Jhon Viter Marpaung. 2020. Perancangan Kendaraan Panen Kelapa Sawit. *Jurnal Inosains*, 15(2): 71–79.
- Yusup. 2020. Optimalisasi Pengendalian Persediaan Bahan Baku Tandan Buah Segar (Tbs) Dalam Produksi Crude Palm Oil (Cpo) Pada Pks Pt. Tunggal Yunus Estate Kabupaten Kampar. *Jurnal Riset Manajemen Indonesia*, 2(1): 50–59.